



DE NOORDERLINGEN 2014 - 2015

Een terugblik op een mooi ondernemend jaar!





Uitgave

De Noorderlingen - eerste editie

Juni 2015



DeNoorderlingen

www.de-noorderlingen.nl



@De_Noorderling

info@de-noorderlingen.nl

De Noorderlingen is een initiatief van Sectorplan Noord



Anne- Wil Lucas - Tweede Kamerlid VVD

Als Kamerlid vind ik het belangrijk dat we vooruit blijven kijken. Waar gaan we naartoe als economie, als land en als maatschappij? Wat mij enorm opvalt is hoe snel veranderingen elkaar opvolgen. De eerste iPad werd slechts vijf jaar geleden geïntroduceerd. Slechts vijf jaar daarvoor was het nog bijzonder als je überhaupt een kleurenscherm op je mobiele telefoon had. Maar technologische veranderingen volgen elkaar ook steeds sneller op. Binnen de computerwereld is er de wet van Moore, die al tientallen jaren opgaat. Deze wet stelt dat de snelheid van computerchips iedere twee jaar verdubbelt. Iedere twee jaar neemt de snelheid dus net zoveel toe als in alle jaren daarvoor bij elkaar genomen.

Die enorme veranderlijkheid betekent nogal wat voor bedrijven! Nokia is met haar innovatieve telefoons binnen enkele jaren uitgegroeid tot een wereldspeler, maar was haar marktpositie zo mogelijk nog sneller weer kwijt toen de smartphone op de markt werd geïntroduceerd. Bedrijven zullen dus steeds meer hun best moeten doen om met vernieuwende producten op de markt te komen. Een simpele vernieuwing op een bestaand product of dienst is al snel niet meer genoeg. Het zal in de toekomst steeds meer om radicale innovatie gaan, om echte vernieuwingen.

Dat vraagt echter nogal wat van bedrijven! Want bij verandering hoort ook het kunnen omgaan met onzekerheid, je kunnen aanpassen aan je omgeving, zekerheden loslaten en vooral durven om risico te nemen. Kleine bedrijven, zoals start-ups, zijn daar vaak erg goed in. Zij zitten niet vast aan bestaande productiemiddelen en zijn in staat snel te schakelen en zich aan te passen. Deze bedrijven proberen steeds iets nieuws uit. En als dat mislukt passen ze zich aan en gaan ze weer door. Dan proberen ze weer iets anders uit. Mislukt dat, dan starten ze het volgende nieuwe bedrijf. Het draait allemaal om uitproberen en risico nemen. Grotere bedrijven beginnen hier de meerwaarde van in te zien



en proberen om steeds meer de zogenaamde 'startup mentaliteit' in hun bedrijfsvoering te voegen. Maar het vraagt ook wat van werknemers. Zij zullen steeds flexibeler moeten zijn. Bedrijven gaan steeds meer eigen initiatief van hun werknemers vragen, zij zullen steeds meer risico moeten gaan nemen en steeds veranderende werkzaamheden moeten uitvoeren. Daarbij is de tijd van een veilige baan voor de rest van je leven is voorbij. De wereld wordt steeds veranderlijker en iedereen gaat dat voelen. De toekomst wordt onzeker en het is aan ons om daar goed mee om te gaan!

Echte ondernemers hebben daar echter geen problemen mee. Zij houden van onzekerheid, omdat dit ook kansen biedt. Het geeft de mogelijkheid om het in de toekomst beter, mooier en slimmer te doen. Echte ondernemers weten dat je risico moet nemen om te kunnen winnen. Ze weten dat onzekerheid juist nodig is om uiteindelijk écht succesvol te kunnen zijn. En ze weten dat je juist het meeste leert van de keren dat je struikelt en daarna weer opstaat. Die manier van denken wordt dus steeds belangrijker en moeten we zoveel mogelijk stimuleren.

Ook voor het Noorden is het volgens mij enorm van belang dat we écht ondernemende mensen opleiden. Ook wij gaan echt steeds meer mensen nodig hebben die risico's willen nemen en durven te struikelen, omdat ze daarna weer op kunnen staan en het de volgende keer nog beter doen. Juist daarom vind ik de Noorderlingen zo'n goed initiatief. Daar krijgt jong talent de mogelijkheid om zich op dit vlak flink te ontwikkelen. Dat is niet alleen voor henzelf enorm positief, maar op de iets langere termijn ook de economie van het Noorden enorm bij gediend!

Anne- Wil Lucas
Comité van aanbevelingen

Deelnemers derde editie	3
Deelnemers vierde editie	4
Hoe gaat het nu met?	5
Noorderlingen in beeld	6
Bedrijfsbezoeken & Trainingen	7
Netwerkevent & Eindevent	9
De Noorderlingen in het nieuws	11
Blog Rick van Geloven - Ondernemen is topsport	12
Blog Remon Wobbema - De kritische kabouter	12
Blog Immo Dijkma - Wat is talent?	13
Coaches in beeld	16
Adviseurs in beeld	18
Wist u dat?	20
Met dank aan	21

DEELNEMERS DERDE EDITIE

De derde editie startte op 1 september 2015 hun' half jaar Noorderlingen. Een zeer diverse groep, bestaande uit startende ondernemers die nog in de beginfase zaten met hun startup zoals De Streekboer en Darpdecade, tot aan Burnwoods die al meer dan 100 vestigingen heeft verspreid over het hele land. Resultaat: een succesvolle groep die, met steun aan elkaar, enorme ontwikkelingen hebben doorgeemaakt zowel op persoonlijk als zakelijk vlak.

Burnwoods



SourcingToday



Lokaal Goud



Loo



Autosleutelaar



Darpdecade



Zelfschoonmaken.nl



De Bankzitters



De Streekboer



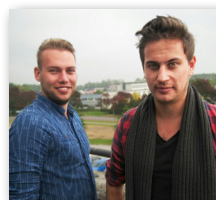
Luinstra



Hoppergames



Starboost



DEELNEMERS VIERDE EDITIE

Op 9 februari 2015 is de vierde editie van De Noorderlingen van start gegaan. Een top groep bestaande uit 13 ondernemende studenten met zeer uiteenlopende concepten maar wel allemaal dezelfde passie: een eigen onderneming starten of deze verder ontwikkelen. Vanaf het begin is dit een hechte groep geweest die vaak samen brainstormt over hun startups en open staat voor elkaars vragen en antwoorden. Ook is meer dan de helft van deze succesvolle en ondernemende groep meerdere keren in de media geweest en zijn ze stuk voor stuk lekker aan de weg aan het timmeren op naar een succesvolle onderneming.

Belieff



Charlieproductions

Flinggolf Europe



Not Built Yet

SNEL uitzendbureau



PureNaps

MotoQ



BanDeto



GrenzeloosWerk



Sweet Celebrations



DOUC



CasualCases



Wesley Dubbink

Ondernemen: het is tegenwoordig een populair woord en alle scholen zijn van mening dat zij zeer ondernemend zijn. Echter blijkt in de praktijk dat onderwijs en ondernemerschap niet de beste combinatie is. Dit is overigens volkomen logisch want een school doet niets meer dan testen of een student over voldoende kennis beschikt dan op de arbeids markt actief te



'Bij De Noorderlingen heb ik geleerd dat je constant moet blijven sleutelen aan je concept'

zijn. De Noorderlingen heeft dit doorbroken en mij als student en als ondernemer bewust laten nadenken over: waar wil je nou beter in worden en wat moet beter? Dit is een denkwijze die je als ondernemer altijd moet hebben. Als persoon heb ik leren mij open te stellen voor adviezen van buiten af. In mijn functie heb ik geleerd om te investeren in mijn netwerk.

Na de Noorderlingen ben ik uiteraard blijven ondernemen. Dankzij de Noorderlingen is dit wel op een andere manier gegaan. Aannames die we hebben, worden nu getest. Dit is ons ook geleerd bij De Noorderlingen. Constant blijven sleutelen aan je concept. Zo hebben we bijvoorbeeld met het bedrijf meerdere verdienmodellen getest. Zelf ben ik ook een groot voorstander van prototyping. Zo kan je namelijk het beste worden bepaald of je op één lijn staat met de klant. Op dit moment zijn we bij WeMa IT vooral bezig met projecten. Deze projecten zijn uiteenlopend van de plaatselijke kunstenaar tot aan landelijke klanten zoals Radio 10. Het is erg leuk om met verschillende projecten bezig te zijn, omdat je op deze manier kennis krijgt over verschillende branches. Als je deze kennis samenvoegt, kunnen er oplossingen ontstaan die in het begin niet voor de hand lagen. We zitten momenteel met vijf mensen in Hardenberg en we verwachten dat er eind dit jaar een ontwikkelaar bij moet komen.

Dankzij de Noorderlingen heb ik groei kunnen doormaken als persoon, maar ook met mijn bedrijf. Ik kon een half jaar fulltime ondernemen en tegelijkertijd leerde ik elke dag meer in de praktijk dan de dagelijks voorgeschotelde literatuur die op scholen worden aangeboden. Ondernemen haalt je dus uit je comfort zone en dat is waarvan je het meeste leert.

Stef Kuipers

Net na De Noorderlingen ben ik gaan broeden op een nieuw concept na een aantal tegenslagen met het concept waarmee ik binnenstapte bij De Noorderlingen. In Groningen zijn nagenoeg geen feestjes met echte BN'ers, vooral wat derderangs DJ's die uit Oh Oh Cherso komen en een enkling die op het punt van doorbreken staat, maar nog niet een echte mainstream naam. Toen ik in september mocht draaien in een uitverkochte Club Kokomo voor hoofacts Manuel Broekman en Geza Weisz, zag ik een goede kans om zoets ook zelf te gaan doen. Zo is mijn nieuwe concept 'Bijles Met' in het leven geroepen, met elke editie 'een andere bekende Nederlander'. Voor deze eerste editie is gekozen voor Ruud Feltkamp. Er is eerst een facebook post geweest om de interesse te peilen en die eerste tekenen waren goed. De affordable loss heb ik gesteld op ongeveer de helft van wat de avond moet kosten, maar verder heb ik het vrij gelaten. Of de avond een succes is weet ik op het moment van schrijven nog niet. Dat het spannend gaat worden of de avond überhaupt uit kan staat al vast.



Wat ik heel erg van de Noorderlingen heb mee gekregen is dat je niet te veel vast moet houden aan je eigen denkbeelden. Denk goed na over wat je doet en waarom je het doet. Sta open voor falen en neem eens een gok! Als je erachter komt dat je op een dood spoor zit, stap dan over op een trein met een andere bestemming. Als bijles Met niet aanslaat dan weet ik dat, dan moet ik eens na gaan denken of ik nog een keer een verlies wil riskeren of dat ik toch wil kijken of ik mijn eerder genoemde website niet alsnog weer kan gaan promoten. Dankzij bijles heb ik namelijk weer een hoop geleerd over het markten van een product en dat heeft mijn ogen weer op een andere manier geopend. Doe waar je je goed bij voelt en heb er vooral plezier in, dat is het belangrijkste in het leven.

'Sta open voor falen en neem eens een gok! Als je erachter komt dat je op een dood spoor zit, stap dan over op een trein met een andere bestemming!'

Ik ben de Noorderlingen erg dankbaar voor het proces waar ik doorheen kon gaan dankzij hen: Als ik de Noorderlingen niet had gedaan dan deed ik niet wat ik nu doe.

Charlotte Uneken

Vanaf dag één wist ik dat De Noorderlingen een enorme kans is en dat ik er alles aan zou doen om alles uit mijn tijd bij De Noorderlingen te halen. Van de begeleiders, coaches, partners, maar ook zeker de andere Noordelingen. Iedereen kijkt met een ander oog naar jouw concept. Het is een genot om elke dinsdag met mede ondernemers te kunnen sparren over elkaars bedrijf en concept. Wat een verschil met de soms ambitie loze studenten, voor wie drie uur college soms als te veel is. Ze zouden eens een week met een student ondernemer moeten mee lopen!



Tijdens mijn studie Commerciële Economie/Sportmarketing aan de Hogeschool van Amsterdam heb ik Charlie Productions

'Het is een genot om elke dinsdag met mede ondernemers te kunnen sparren over elkaars bedrijf en concept.'

opgericht. Nadat ik de dansacademie had afgerond in 2011, heb ik ervoor gekozen om het werkveld in te gaan in het westen van Nederland en om weer gaan te studeren. Tijdens mijn werk als danseres, model & hostess kwam ik erachter dat bedrijven uit Noord-Nederland meestal entertainment bedrijven uit het westen benaderen. Een gat in de markt en vanuit die constatering is Charlie Productions ontstaan. Ik merkte op dat moment dat een bedrijf naast je studie en mijn andere werkzaamheden als dansdocent is niet altijd even makkelijk is. Bij mijn keuze voor een minor merkte ik dat het in de meeste gevallen de bedoeling was om een fictief bedrijf op te starten. Toen ik erachter kwam dat je bij De Noorderlingen wel bezig kon met je eigen bedrijf, heb ik gelijk voor deze minor gekozen!

Tijdens mijn periode bij De Noordelingen heb ik mijn eerste Charlie Evenement georganiseerd, heb ik mijn concept kunnen professionaliseren en perfectioneren. Ook werd ik door elke workshop of gesprek wel geïnspireerd en geprikkeld om over verschillende onderwerpen en facetten van mijn bedrijf na te denken. Ik heb heel veel geleerd van De Noorderlingen en er geweldige contacten aan over gehouden. Dus, twijfel jij of De Noorderlingen iets voor jou is? Stop met twijfelen en meld je aan voor de springplank voor jonge ondernemers!

Niels Geven

In mijn laatste jaar van m'n bachelor opleiding deed zich een unieke kans voor: licentiehouder worden voor heel Europa van een gat in de markt. Ik wist dat als ik hiermee had gewacht en eerst een andere minor had gedaan, iemand anders met deze kans aan de slag was gegaan. Ik stond voor een onwijs dilemma: m'n diploma halen of mijn eigen bedrijf starten met een concept waarvan ik overtuigd was dat het iets kon worden.



Tijdens mijn afstudeerstage deed ik onderzoek naar de beweegredenen waarom jongeren niet golfen. Dit onderzoek leidde me naar FlingGolf. Na wat contact met de bedenker van deze sport, kreeg ik de exclusiviteit voor heel Europa op licentiebasis. Door m'n onderzoek wist ik dat er behoefte was in de markt aan FlingGolf. Ik wilde deze kans niet laten lopen en dat maakte de keus heel lastig. Na wat zoekwerk bleek er een minor te bestaan waar ik bovenstaande kon combineren: De Noorderlingen.

Tijdens het programma heb ik een hele andere kijk gekregen op ondernemen en zijn er vele deuren voor me open gegaan. De contacten en kennis binnen het team begeleiders, coaches en partners is dusdanig groot en daar mag je als deelnemer van de Noordelingen ook veelvuldig gebruik van maken.

"Tijdens De Noorderlingen heb ik een hele andere kijk gekregen op ondernemen en zijn er vele deuren voor me open gegaan."

De Noorderlingen heeft mij in staat gesteld om zowel m'n school af te maken als mijn eigen bedrijf op te zetten en in plaats van collegebanken en tentamens te maken, geleerd hoe ik moet ondernemen. Wordt het op een schoolse manier in je schoot geworpen wat je wanneer moet doen? NEE. Ondernemen kun je niet plannen, het is dingen overkomen. Dit houdt in geen vaste collegetijden, geen vaste dagen en vooral ook geen vaste deadlines. Voor een luie student ideaal, maar niet voor de Noorderlingen. Discipline en vertrouwen zijn key-words om deel te kunnen nemen. Alle deelnemers streven dit ook na en kunnen hiermee omgaan. Er wordt gewerkt wanneer er gewerkt moet worden, 's avonds na 22.00 zijn ze nog bereikbaar en dit geldt ook voor de begeleiders en coaches.



Cor Noltee - Design Thinking

12 maart 2015

Noltee is een designthinker. Volgens Cor gaat Design thinking om het zo snel mogelijk prototypes om feedback te verzamelen. 'leg het me niet uit, laat het zien'. Een jaar lang post hij elke ochtend voor 7 uur een blog. Op 12 maart neemt hij de noorderlingen mee in de wereld van Human Centered Design en leert ze hoe je dit als ondernemer toe kan passen. Ook mogen alle Noorderlingen ieder een issue vanuit hun eigen onderneming voorleggen waarover Cor persoonlijk met ze ging sparren. Met een kritische blik kijkt Cor naar elke onderneming en geeft hij bikkelharde feedback waardoor de jonge ondernemers met beide benen op de grond worden gezet. 'waar blijkt dat uit dan?' en 'heb je al bewijzen?'. Als afsluiting, mag elke student een vraag stellen en Noltee geeft per vraag drie minuten college.

Hooghoudt

6 januari 2015

Onlangs waren onze Noorderlingen op bedrijfsbezoek bij destilleerderij Hooghoudt. Dit bedrijfsbezoek kreeg een bijzondere wending toen ineens algemeen directeur Arno Donkersloot voor ons neus stond om een rondleiding te geven in plaats van de gastvrouw die normaal het bekende 'rondje Hooghoudt' geeft. Ook kregen een special treatment van marketing manager Niels Grootenboer die naast zijn marketingverhaal over Hooghoudt ook zijn ervaringen als ondernemer met onze Noorderlingen deelde. Hij sprak vol passie over zijn bedrijf B&G Foodfactory en de dingen die hij tegenkomt op zijn pad als ondernemer! Gestart in 2012 en nu al in de schappen van de Albert Heijn, daar willen we natuurlijk meer over weten! Binnenkort volgt dan ook een interview met deze succesvolle ondernemer! Wil je weten hoe dit geslaagde bedrijfsbezoek afliep?





Concept 7

20 mei 2015

Het regent Pijpestelen wanneer we het pand aan het boterdiep binnenstappen. Verscholen achter een kleine deur ligt de voormalige meubel fabriek, waar concept7 sinds een week of 8 zijn intrek heeft genomen. Het gebouw ademt ondernemerschap, creativiteit en inspiratie. In de open keuken worden we ontvangen met een kop koffie. Dan is het tijd om aan de slag te gaan. Stefan Wobben, co founder van C7 neemt ons mee naar het eerste begin. Dan gaan de Noorderlingen zelf aan de slag. Ga eens nadenken over "food" in de breedste zin. Door het hele gebouw worden C7 medewerkers aan de mouw getrokken voor een diepte interview. Uit alle informatie komt de groep met meerdere concepten, er is zelf een prototype van papier gevouwen. De ideeën worden gepitcht. Design thinking op z'n best! Al met al een fantastische leerzame middag.

Body & Fit

31 maart 2015

In Heerenveen zit Body & Fit gevestigd. 10 jaar terug begonnen als kleine startup vanuit een schuurtje, nu europa's grootste distributeur in Sport voeding & super foods.

Voor onze startende ondernemers interessant om te horen, hoe je van klein bedrijf uit kan groeien tot een miljoenen business. Er is genoeg ruimte voor vragen; die worden dan ook vollop gesteld. Na de introductie volgt een rondleiding door het gebouw én het magazijn.

Torenhoge stellingen herbergen alle producten, aan de lopende band worden de dozen verpakt. En er liggen plannen om nog verder uit te breiden. 's Middags een lunch en een workshop Customer Journeys van partner Ben Vloon. Genoeg stof om na te denken voor de groep & een gezellige en vooral ondernemende dag!



Netwerkevent 12 november 2015

Bovenkamer Groningen



Een gezellige bijeenkomst op een bijzondere plek; De bovenkamer van Groningen, in de oude watertoren aan het Noorderplantsoen. Nadat je als 'sjakie in de chocoladefabriek' door een glazen lift naar boven bent gebracht en hebt kunnen genieten van het prachtige uitzicht over het zuidoosten van de stad, valt je bij binnenkomst direct de geweldige sfeer op van het gebouw. De authentieke eigenschappen van het pand zie je gelijk terug in het industriële interieur. Het hoogtepunt van deze avond was spreker Ben Vloon van Crowd+ Co die vooral inging op het belang van een 'customer journey'. Het is volgens Ben voor alle ondernemers ontzettend belangrijk om heel goed te weten wie je klant is en vooral wat je klant wil. Hoe? Door constant in gesprek te gaan, door te onderzoeken en vooral door niet in de 'assumption valkuil' te storten: Aannames maken over je klant is de grootste fout die je als ondernemer kunt maken. Naast Ben Vloon presenteerden Robin, Sandra en Martijn hun startup. **De avond werd afgesloten met een borrel.**

Eindevent De Noorderlingen 16 januari 2015

De Kanselarij

Het nieuwe jaar begonnen we met een terugblik op een geslaagde derde editie. Dit deden we in de Kanselarij in Leeuwarden. Een prachtige locatie waar de Incubator Leeuwarden sinds dit jaar zich heeft gevestigd. De strijd voor de hoofdprijs ging tussen Martijn Hoving van Sourcing Today, Robin Balser van Darpdecade, Virgil Swagemakers van Burnwoods en Wessel Haites van Niels Boot van De Bankzitters. Zij presenteerden hun bedrijf voor een vakjury. Tijdens het lange juryberaad nam Meine Nijenhuis van Sterc ons mee in de digitale wereld en vertelde ons over de trends van de toekomst. Robin Balser van Darpdecade wint deze editie de pitchwedstrijd en gaat er na een spannende finale vandoor met een cheque van €500,-! en een gratis lidmaatschap op JNO!



Netwerkevent 10 april 2015

Ondernemersfabriek Drenthe

Op 10 april was alweer de eerste netwerkbijeenkomst van dit mooie voorjaar! Drie veelbelovende Noorderlingen presenteerden hier hun startup en Jan Willem Wolff nam ons mee in de wereld van bier en vertelde het ongebruikelijke verhaal van Maallust, de echte succesfactor van succesvol ondernemen en hoe je je slagkracht kan vergroten om jouw doel te realiseren! Het was een zeer geslaagde netwerkbijeenkomst en er zijn weer veel nieuwe connecties gelegd. Zo kwam Lucas van de Meulen van PureNaps er bijvoorbeeld achter dat Erik Ziegls, tweedekamerlid VVD, al jaren middagdijntje houdt en wel in is voor een experimentje. Ook scheen het zonnetje volop en hebben de Noorderlingen heerlijk in de pas aangelegde tuin van De Ondernemersfabriek met een borreltje, een hapje en een goed gesprek kunnen genieten van deze mooie zonnige dag.

Sinds februari ben ik begonnen met de minor bij De Noorderlingen. Tijdens het volgen van dit programma ben ik erachter gekomen dat ondernemen topsport is. Vroeger voetbalde ik op redelijk hoog niveau en om dit met mijn school te combineren moesten er veel regelingen getroffen worden waar veel tijd in ging zitten. Dat was nodig om je goed te ontwikkelen in de sport, maar zeker ook op persoonlijk vlak. Om deze sport te beoefenen moest ik veel andere leuke dingen laten liggen. Dit betekende dat ik niet altijd met vrienden op stap kon gaan. Of ik dit erg vond? Nee! Ik kreeg er namelijk iets heel moois voor terug. Ik kon mijn doel om een goede voetballer te worden nastreven.

Toen ik uiteindelijk aan het HBO ging studeren besloot ik om mijn andere passie te gaan nastreven, namelijk het 'ondernemen'. Augustus 2014 richtte ik Belieff op en schreef mij in bij de Kamer van Koophandel. Naast mijn fulltime studie Small Business en Retail management begon ik met het leggen van de fundering, oftewel de basis van het bedrijf. Dit hield in dat ik naast mijn school vele uren besteed heb aan uitbreiding van de werkzaamheden en marktonderzoeken. Het vergde erg veel om deze twee bezigheden te combineren, want vanuit school waren de mogelijkheden gering. Totdat de Noorderlingen op mijn weg kwamen. Vanaf de start bij De Noorderlingen kon ik mijzelf volledig richten om mijn bedrijf, persoonlijke ontwikkeling en mijn passie om verder uit te breiden.



Tijdens het hierboven omschreven proces word je op de proef gesteld, moet je het vermogen hebben om je initiële product los te laten en deze aan te passen aan de wensen/behoefes van je (potentiele) klanten. Hierbij is het wel belangrijk om dicht bij jezelf te blijven en te doen waar jij je goed bij voelt! Het proces verloopt met pieken en dalen. Ook in je privé leven verandert het een en ander. Zelf ben ik 24/7 met mijn bedrijf bezig, vind ik het lastig om dit los te laten waardoor soms de sociale contacten op een lager pitje staan. Of ik dit erg vind? Nee. Ik krijg er namelijk iets heel moois voor terug, ik ben dagelijks bezig met mijzelf en mijn product te ontwikkelen waardoor ik een enorme persoonlijke groei doormaak en mij volledig kan en mag richten op, mijn passie 'ondernemen'. Topsport en ondernemen is hard werken en vergt veel van jezelf en van je omgeving. Zorg dat je plezier hebt in hetgeen je doet, iets doet wat jijzelf leuk vindt en waar je achter staat. Ga door waar anderen stoppen en wees niet teleurgesteld als niet alles gelijk lukt. Creëer je eigen kansen en ga erop af. Alleen zo bereik je de top! Denk GROOT en onderschat jezelf niet! Wil jij je product of dienst op de markt brengen en op jouw eigen manier het ondernemerschap ervaren? Meld je dan aan voor De Noorderlingen. Twijfel niet, gewoon doen!

Wat is talent?

En nog belangrijker: wat denk jij dat het is? Als iets niet lukt, is de vraag: wat doet dat met je? Hoe ga je om met problemen, met tegenslagen, met mislukking? Wat nou als het je niet lukt?

Carol Dweck deed onderzoek naar dit soort reacties. Ze ontdekte twee basisreacties: de eerste reactie: ik kan het niet. De tweede reactie: ik kan het nog niet. Slechts een woord verschil maar in de praktijk het verschil tussen leren en stil staan. Dweck gaf beide reacties een naam en maakte onderscheid tussen een growth mindset en een fixed mindset. Haar onderzoek richtte zich onder meer op kinderen.

In de ene klas kregen kinderen een puzzel. Als de kinderen de puzzel af hadden kregen ze feedback: 'jij bent echt een goede puzzelaar. Je bent slim!'

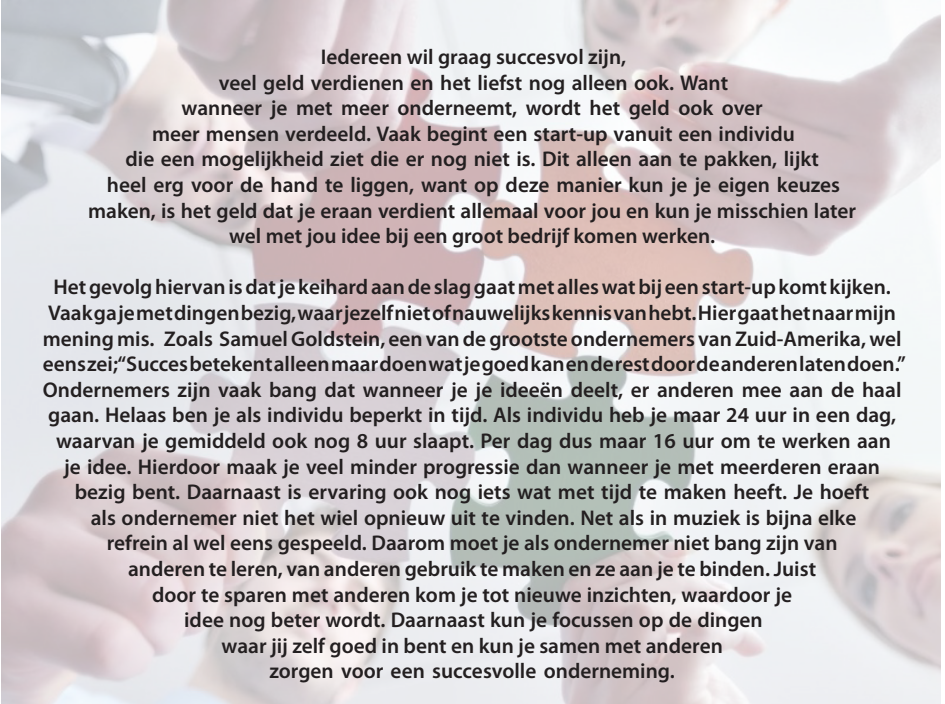
In de tweede klas kregen kinderen dezelfde puzzel. Tijdens het puzzelen kregen ze feedback 'wat zijn jullie hard aan het werk!' en 'wat goed dat jullie het blijven proberen!'.

Na het voltooiën van de puzzels kreeg de eerste klas de vraag 'wie wil nog een puzzel maken? En, wie wil een moeilijker puzzel?'. Bijna niemand koos voor de moeilijker puzzel. In de tweede klas stelden ze dezelfde vraag. Bijna de hele klas koos de moeilijker puzzel.

Wat is nu het verschil? De eerste klas kreeg feedback op het resultaat en dat werd vertaald in een status 'jij bent slim'. Kinderen wilden niet het risico lopen de status kwijt te krijgen. In de tweede klas wilden de kinderen weer hard aan het werk. Maar nu met een moeilijker puzzel. Gewoon weer net als bij de eerst puzzel proberen en met dezelfde feedback.

Voor ondernemers een interessant perspectief. Immers, als startende ondernemer is het spannend, gaat er van alles mis en lukt het vaak nog niet.

De vraag is: wat is je reactie? 'Ik kan het niet' of 'ik kan het nog niet?'.
Waar zit jij?



Iedereen wil graag succesvol zijn, veel geld verdienen en het liefst nog alleen ook. Want wanneer je met meer onderneemt, wordt het geld ook over meer mensen verdeeld. Vaak begint een start-up vanuit een individu die een mogelijkheid ziet die er nog niet is. Dit alleen aan te pakken, lijkt heel erg voor de hand te liggen, want op deze manier kun je je eigen keuzes maken, is het geld dat je eraan verdient allemaal voor jou en kun je misschien later wel met jou idee bij een groot bedrijf komen werken.

Het gevolg hiervan is dat je keihard aan de slag gaat met alles wat bij een start-up komt kijken. Vaak ga je met dingen bezig, waar je zelf niet of nauwelijks kennis van hebt. Hier gaat het naar mijn mening mis. Zoals Samuel Goldstein, een van de grootste ondernemers van Zuid-Amerika, wel eens zei: "Succes betekent alleen maar doen wat je goed kan en de rest door de anderen laten doen." Ondernemers zijn vaak bang dat wanneer je je ideeën deelt, er anderen mee aan de haal gaan. Helaas ben je als individu beperkt in tijd. Als individu heb je maar 24 uur in een dag, waarvan je gemiddeld ook nog 8 uur slaapt. Per dag dus maar 16 uur om te werken aan je idee. Hierdoor maak je veel minder progressie dan wanneer je met meerderen eraan bezig bent. Daarnaast is ervaring ook nog iets wat met tijd te maken heeft. Je hoeft als ondernemer niet het wiel opnieuw uit te vinden. Net als in muziek is bijna elke refrein al wel eens gespeeld. Daarom moet je als ondernemer niet bang zijn van anderen te leren, van anderen gebruik te maken en ze aan je te binden. Juist door te sparen met anderen kom je tot nieuwe inzichten, waardoor je idee nog beter wordt. Daarnaast kun je focussen op de dingen waar jij zelf goed in bent en kun je samen met anderen zorgen voor een succesvolle onderneming.

Yolanda Beenen

Oprichter van Mea Fuente

Mea Fuente helpt mensen en bedrijven anders naar hun business te kijken vanuit de filosofie dat de kracht van bedrijven besloten ligt in hun kerncompetenties en kernwaarden.



Alfred Koop

Oprichter van Watter BV

Watter is Europees gepatenteerd bedrijf dat op een duurzame manier op locatie van water een zeer effectief desinfectiemiddel maakt.



Voor de vierde keer op rij ben ik coach geweest bij de Noorderlingen. Een heerlijke inspirerende klus waar ik iedere keer weer blij van word. Blij van het enthousiasme bij de bijzondere deelnemers maar vooral ook van de begeleiders Immo en Elco die deze minor toch telkens weer met veel enthousiasme en inhoud weten te brengen.

De deelnemers geven aan veel aan de coachingsgesprekken te hebben. Dat vind ik fijn om te horen. Maar ook ik heb veel aan de coachingsgesprekken. Ze brengen me veel inspiratie en geheel nieuwe inzichten. Wat me vooral raakt is het enthousiasme en vastbeslotenheid van de deelnemers of jonge ondernemers moet ik zeggen, want dat zijn ze meestal in hart en nieren. Gedurende de gesprekken luister ik naar hun verhalen, vaak heel herkenbaar, ik heb veel van dezelfde dilemma's als ondernemer ook meegemaakt. Op basis daarvan probeer ik hun tot inzichten te laten komen, zonder het voor hun te vertellen hoe het moet. De intrinsieke motivatie tot een 'verbeterde aanpak' moet immers bij hun vandaan komen. Wat ik echter heel leuk vind om in een vervolgesprek te constateren dat ze echt aan de slag gegaan zijn met datgene wat uit het vorige gesprek aan bod was gekomen en dat dat hun dan weer een stapje verder heeft gebracht.

Als ik terug kijk op mijn eigen carrière als ondernemer dan wou ik dat ik destijds ook een programma als de Noorderlingen had kunnen volgen. Ik denk dat zo'n programma echt een ervaring is voor de deelnemers en van echt toegevoegde waarde is op je loopbaan als ondernemer. Als de Noorderlingen me voor het volgende programma weer vragen doe ik gewoon weer mee. Ik krijg er veel energie van.

De Noorderlingen is een goed initiatief om jongeren kennis te maken met ondernemerschap en daarbij ondersteuning te bieden van zowel de educatieve als de praktijk hoek.

In mijn rol als adviseurs probeer ik de studenten mijn ervaringen bij het opzetten en ontwikkelen van Watter te delen. Mijn ervaring is dat studenten een te rooskleurig beeld hebben van ondernemer zijn inhoudt. Ik probeer niet alleen de leuke kanten maar ook zeker de minder leuke kanten te belichten zodat de studenten weten waar ze mee te maken kunnen hebben wanneer een nieuw concept bedacht wordt. Want een concept bedenken is 1 punt, uitvoering 99 punten.

Dat hierbij vaak uit mijn mond komt 'het naïeve moet eraf' laat alleen maar zien dat de studenten van De Noorderlingen ruwe diamantjes zijn die nog geslepen moet worden door de praktijk want....zonder wrijving, geen glans."

Zonder wrijving geen glans'

COACHES IN BEELD



Andrei Westerink.nl

Jochum Jarigisma

Salestrainer AccuRaad



Als salestrainer is AccuRaad betrokken bij veel initiatieven die als doel hebben om jonge slimme mensen succesvol te maken. Om die reden zeiden we ja tegen het verzoek om partner van de Noorderlingen te worden. Voor elke nieuwe groep geven we een gratis salestraining van een dag waarbij alle vragen van de deelnemers centraal staan. De vragen die we krijgen gaan daardoor vaak over de pre-fase. Welke prijsstrategie moet ik hanteren? Welk verdienmodel? Hoe kom ik in contact met wederverkopers of distributeurs? Hele leuke vragen waar we uitgebreid op ingaan. Daarnaast doen we ook altijd wat concrete salesoefeningen zoals het verkopen van een plantje.

Mijn ervaring met deze jonge ondernemers is dat er dat er soms echte parels tussenzitten. Mensen met visie, werkkraft en doorzettingsvermogen want dat is wat je nodig hebt. Dat ze niet te veel focussen op 'uniciteit'. Ze lijken te denken dat hun idee EN de uitvoering heel bijzonder moet zijn. Dat hoeft niet. De wereld zit vooral te wachten op ondernemers die 'suffe' bedrijfsmodellen 1 leuke tweak geven en daardoor succesvol zijn. Denk aan Uber of AirBNB.

Daarnaast is ondernemen ook gewoon werken. Omdat studenten makkelijk 'binnen' komen bij partijen denken sommigen studenten uit deze groep dat de hele wereld op ze zit te wachten. Helaas is dat niet zo. Daarom wil ik jonge ondernemers adviseren om het studentikoze van zich af te schudden en 'echt' te ondernemen. Stap op mensen af, luister naar wat ze nodig hebben, de je pitch en slaag of faal. Als je faalt probeer het nog een keer. Bij dezelfde of bij een andere prospect, maar hoe dan ook blijf doorgaan. Zoals Churchill al zei: Never, ever give up. Dat is het leuke van ondernemerschap; dat jij doorgaat waar anderen stoppen en dat ze zich 5 of 10 jaar later als ze bij jou op je jacht zitten en jaloers zeggen: 'ja, jij had gewoon geluk. Ik had die kansen niet.'

Chris van Buiten

Directeur Friesland Noord Accon AVM



Toen Eelco Bakker met het idee voor De Noorderlingen kwam, was ik direct enthousiast. Mijn taak: Jonge studerende ondernemers adviseren over de financiële kant van hun plannen. Het concreet maken van hun ideeën uitgedrukt in harde € of misschien wel \$. Structuur aanbrengen in de doolhof van ons belastingparadijs en studenten wijzen op de mogelijkheden die de overheid biedt rondom fiscale aftrekposten en subsidies. De meest gestelde vraag is "wat is het verdienmodel". Vooral hoe zorg je dat jou plan wordt omgezet in een concrete dienst of product wat duurzaam verankerd is en blijft. Het verdienmodel moet gericht zijn op continuïteit.

Accon AVM is partner en adviseur voor De Noorderlingen. Wij stellen ons netwerk open voor de Noorderlingen, opdat er verbindingen ontstaan die kunnen bijdragen aan het verwezenlijken van gezamenlijke doelen. Het MKB is de motor van de Noordelijke economie. Door jonge ondernemers te helpen dragen wij een steentje bij aan een sterk MKB in de toekomst.

Daarnaast vind ik het leuk en inspirerend om jonge mensen te ontmoeten die bezig zijn met haar of zijn ontwikkeling. De netwerkbijeenkomsten, de gesprekken met de jonge ondernemers geven mij veel voldoening. Waarom ik De Noorderlingen steun? Iedere student is bezig met zijn eigen ontwikkeling. Ontwikkelen is vooruitgang. Als studerende ondernemer of ondernemende student ben je bezig om je ambitie en passie te volgen. Het TopProgramma biedt je de mogelijkheid om de noodzakelijke kennis en ervaring tot je te nemen. Ik draag hier graag een steentje aan bij. In alle gevallen leidt het programma tot individuele vooruitgang, waarbij de deelnemers een voor-sprong hebben in hun verdere loopbaan.

ADVISEURS IN BEELD

TRIP
ADVO
CATE
N & N
OTAR
ISSEN

statement
communicatie adviesbureau



Rabobank





Jody van der Bom - Khione

Wat ik aan de Noorderlingen heb gehad? Ik ben een stuk positiever en enthousiaster geworden! Ik was altijd een beetje onzeker over m'n bedrijf en twijfelde of mijn concept goed genoeg was. De Noorderlingen heeft mij het vertrouwen gegeven dat m'n concept goed is en gaf me een steuntje in de rug met de feedback wanneer ik het nodig had! Daarnaast had ik voor De Noorderlingen vaak motivatieproblemen. Tijdens De Noorderlingen heb ik dit nooit gehad. Ik zette mij altijd 100% in. Ik wilde leren!

De Noorderlingen is een intensief project. Het zet je met beide benen op de grond en geeft je de feedback op het juiste moment wanneer je het nodig hebt. Ik mis nu wel eens dat iemand je even aanpakt en met een kritische blik naar je start up kijkt. Het leuke is ook dat je in een groep zit met andere student ondernemers waar je mee kan sparren en een band mee krijgt. De theorieën die je leert zoals het Business Canvas model geven me daarnaast tot op de dag van vandaag houvast, structuur en rust waardoor ik het overzicht niet verlies. Als ik deze niet gebruik, merk ik dat gelijk. Wil je ondernemen tijdens je studie? Dan raad ik De Noorderlingen zeker aan!



Thijs Riem Vis - ICT Diary

Bij De Noorderlingen ben je echt met jezelf en je eigen dingetje bezig. De boeken die je leest heb je zelf gekozen omdat je zelf iets wilt leren op dat gebied. Dit heb je niet bij andere minoren. Op school doe je het voor school. Dit doe je voor jezelf. Dat heb ik echt armrnt.

Ondernemen is voor mij echt doen wat je zelf wilt. Je bedenkt helemaal je eigen pad en creëert je eigen toekomst. Dit kan bij De Noorderlingen. Alle informatie die je krijgt kun je en wil je gebruiken. Je krijgt zoveel informatie dat je er soms gek van wordt want je wilt alles gebruiken. Bij De Noorderlingen kom je daarnaast met zoveel interessante ondernemers in gesprek! Door in contact te zijn met andere ondernemers neem je ook bepaalde patronen over. Je ontwikkelt jezelf daardoor. Je wordt heel erg geprikkeld door de andere ondernemers die je tegenkomt bij De Noorderlingen. Door met andere ondernemers in gesprek te zijn kom je weer op nieuwe ideeën en wordt je businessplan weer verbeterd. Verder word je bij De Noorderlingen echt gepusht en geprikkeld om na te denken en echt stappen te maken zodat je idee zich ontplooit tot een werkelijk businessplan. Het is niet moeilijk om een idee te bedenken maar het maken van de stappen is veel moeilijker. Ik raad De Noorderlingen zeker aan!

Wist je dat?

84% van De Noorderlingen
doorgaat met zijn of haar
startup na De Noorderlingen?

De Noorderlingen regelmatig
prijzen winnen zoals de
Anneraward,

Je altijd langs kan komen bij
De Noorderlingen voor een
gesprek of informatie over
ons top programma?

De Noorderlingen
regelmatig te vinden zijn in o.a.
De Telegraaf, het Dagblad van het
Noorden, de GROC, de GIC, het
Algemeen Dagblad en de
Leeuwarder Courant.

De gemiddelde leeftijd van
startende ondernemers 36
jaar is? De Noorderlingen zijn
er vroeg bij!

Er meerdere Noorderlingen,
waaronder Janco Heida en
Sandra Ronde, een samenwerk-
ingsverband zijn aangegaan na
De Noorderlingen?

Het aantal aanmeldingen van De
Noorderlingen met 38% gestegen
is ten opzichte van de start!

De Noorderlingen een groot
netwerk heeft in het
noorden met o.a. partijen als
Trip Advocaten & Notarissen,
De Rabobank, Accon AVM en
AccuRaad.

MET DANK AAN

consortium voor **valorisatie**
en **ondernemerschap** / **value050**
center of entrepreneurship



**CROWD
ABOUT
NOW.**



provincie **Drenthe**



provinsje fryslân
provincie fryslân 



De Noorderlingen is...

‘Geen schoolse onzin, maar gewoon met je voeten in de modder en ga maar aan de slag!’

‘Voor mij echt doen wat je zelf wil. Je bedenkt helemaal zelf je eigen pad en creëert je eigen toekomst.’

‘Een half jaar lang met jezelf en je eigen dingetje bezig zijn. De boeken die je leest heb je zelf gekozen omdat je zelf iets wilt leren op dat gebied. Dit heb je niet bij andere minoren.’

‘Een half jaar lang continue in contact zijn met andere ondernemers. Je zit in een netwerk met echte ondernemers die ook echt werkzaam zijn in het werkveld.’

‘Een plek waar je met veel interessante ondernemers in gesprek komt waardoor je op nieuwe ideeën komt en je businessplan weer wordt verbeterd’

‘Een half jaar lang echt praktijkgericht bezig zijn met het ontwikkelen van je eigen startup. De modellen die je gebruikt breng je echt in de praktijk in plaats van dat je met fictieve cases werkt.’

‘Een coach die je pusht en prikkelt om na te denken en echt stappen te maken zodat je idee zich ontplooit tot een werkelijk businessplan.’

‘Een coach die je echt met beide benen op de grond zet en je de feedback geeft op het juiste moment precies wanneer je het nodig hebt.’


Sta

jij

HIER

volgend jaar?





Het is niet de criticus die telt;
niet degene die ons erop
wijst waarom de sterke man struikelt, of wat de
man van de daad beter had kunnen doen.
De eer komt toe aan de man die daadwerkelijk in
de arena staat, zijn gezicht besmeurd met stof, zweet en
bloed; die zich kranig weert; die fouten maakt en keer op
keer tekortschiet, omdat dat nu eenmaal onvermijdelijk is;
die desondanks toch probeert iets te bereiken;
die groot enthousiasme en grote toewijding kent; die zich
helemaal geeft voor de goede zaak;
die, als het meezit, uiteindelijk de triomf
van een grootste verrichting proeft,
en die, als het tegenzit en als hij faalt,
in elk geval grote moed heeft getoond....`

~ Theodore Roosevelt ~